# 最新烟草稽查工作总结(优质11篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-06-17

*总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。烟草稽查工作总结篇一...*

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**烟草稽查工作总结篇一**

回顾xx年的工作，我经历了三个阶段的工作变化，第一季度在烟草酒店工作，第二、三季度在直属分局工作，xx年9月借调分公司工作，在此期间得到了各级领导的指导和帮助，无论在哪个岗位，都较好地完成了本职岗位的各项工作任务；一年来我从基层到机关，思想上得到了提高，工作能力也在不断进步，现将xx年的工作总结如下。

xx年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的一年，烟草的生产经营稳步发展，做为一名烟草企业的职工，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。首先认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想用“三个代表”重要思想武装自己的头脑，工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，充分发挥党员的模范带头作用。二是在政治思想理论学习的同时，还注意学习业务理论知识、法律知识和科技知识，以达到尽快适应业务工作的需要，今年3月份安排我到分局工作，由于工作涉及到部分相关法律、法规知识，才能干好本职工作，为此我利用下班和空余时间，尽快掌握了“专卖法”、“经济法”等相关法律法规，很快适应了工作。三是积极参加市局(分公司)组织的“求真务实、埋头苦干”作风建设活动，切实把“敬业、爱岗、奉献”的精神体现到实际工作中去；在实际工作中不计个人得失始终把党员的先进性牢记心中，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

xx年，我的工作调整了2次，每次面对的都有许多新面孔、新工作，为了尽地熟悉身边的人和事，尽快适应新的工作岗位履行职责，首先注意纠正自己在工作中存在的不足；努力做到以诚待人、文明礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，团结同志，工作中努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交给的各项工作。今年3月份组织上安排我到分局工作；在此期间，干过专管员、稽查员及科室内勤工作。每干一项工作，除了认真学习本职业务知识外，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作宗旨，干专管员和稽查员时，虽然工作艰苦又累，自己都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，不讲条件，服从领导，与商户发生矛直的时候，做到了坚持原则有耐心，严格遵守了专卖工作人员的“六条纪律”，不但较好地完成了工作任务，同时与同事、与商户相处的很融洽。为诚信经营管理做出了努力。

9月份借调到分公司工作以后，由于有些工作原来接触过，所以干起工作比较得心应手，半年以来，无论领导分配给自己干什么工作，都能够认真地去完成。科里的工作大都是碎杂的小事，所以自己在工作中树立了“三个服务理念”，小事情当大事去，认真对待每一件事，扎实做好每一项工作来指导自己的工作。平时，科长对我们的工作要求标准也比较高。所以，我们完成的工作也基本上达到了各方面的`满意。今年入冬以前，由于局领导对职工生活的高度关心，我们科长的带领，首先对住宅楼、办公楼、供电、供水、供暖情况进行了深入细致的了解，在掌握了第一手资料的情况下，我们制订了相关的管理规定，同时对一些老化的管道进行了改造，职工住宅楼的水电表进行了更换。完善和规范了各方面的管理制度，在做此项工作，由于“服务”理念明确，所以平时加班、加点不计较，职工找到时不怕麻烦。有时在休息时间，职工找到我需解决问题时，我都能做到亲自到家中问明情况，联系维修部门，及时解决。尽到了应尽的职责。另外，在车辆管理方面，根据科长的安排，我协助科里的老同志，完善了车辆管理的各种档案资料，建立了“一车一档”。年终上级安全部门检查时受到了好评。再就是在日常接待任务工作中，注意在细节上下功夫，环节上找漏洞，主动去了解来客的生活习惯，心中想的是烟草的形象，在提高服务质量和办事效率上下功夫，较好地完成了每一次接待服务。

**烟草稽查工作总结篇二**

2024年，卷烟销售管理科在市局党组的正确领导下，紧

紧围绕省局“11158”发展思路，把握“稳中求进”的总基调，面对宏观经济下行压力加大和外部环境复杂多变形势，坚持以严格规范为主线，重基础、调结构、育品牌、严管理、强素质，经济运行质量和效益稳步提高，保持了卷烟市场持续健康发展，进一步提升卷烟营销工作水平，为全面推进“卷烟上水平”各项目标任务提供了坚实的基础。

一、预测调控，均衡销售，经济运行质量稳中有升

（一）卷烟购进合理推进。1-11月份累计购进卷烟箱，执行进度为，省内箱，执行进度为，省外箱，执行进度为。其中一类烟箱，执行进度为，二类烟箱，执行进度为，三类烟箱，执行进度为，四类烟箱，执行进度为，五类烟箱，执行进度为。

（二）卷烟销量稳步增长。1-11月份累计销售卷烟箱，同比增加箱，增长。其中一类烟箱，同比增加箱，增长；二类烟箱，同比增加箱，增长；三类烟箱，同比增加箱，增长；四类烟箱，同比减少箱，降低；五类烟箱，同比减少箱，降低。1-11月份人均单条为条，同比增加条，增长。

省产烟累计销售箱，同比增加箱，增长，销售比

重，基本与去年持平；钻石品牌累计销售箱，同比增加箱，增长。

（三）销售结构较快提升。1-11月份累计单箱收入元，同比增加元，增长，其中钻石品牌累计单箱收入元，同比元，增长。低档烟销售比重为，同比减少。1-11月份累计卷烟纯销售平均单价为元/条，同比增加元，增长。

（四）重点品牌及低焦油卷烟销售态势良好。1-11月份累计销售重点品牌箱，同比增加箱，增长，销售比重为，同比增加。

低焦油（6mg以下）累计销售箱，完成省局下达最高完成任务箱的。

（五）经济效益持续增长。1-11月全市累计实现毛利万元，同比增长；实现利税万元，同比增长。

二、丰富方法，协同运作，品牌培育成效显著

（一）以农村大宗用烟为基础，创新品牌培育模式。2024

年我们在打通农村市场大宗用烟供货渠道上进行了深度探索，市公司结合本地区市场特点及品牌经营情况，制定了《农村大宗用烟重点品牌名录》、《大宗用烟管理制度》、《大宗用烟需求管理办法》，并组织全体人员开动脑筋，创新方法，开展有创意、有实效的品牌营销策划活动，促进重点品牌加快成长。

（二）以“建功立业”活动为载体，营造品牌培育氛围。以建功立业活动为契机，由参加技能竞赛的优秀选手为主要力量，开展品牌培育经验交流活动，总结交流品牌培育经验，提升知名品牌培育水平。在全市营销队伍中征集优秀营销策划、品牌培育典型案例并进行评比，吸收借鉴有效做法，促使培育知名品牌取得扎实成效；开展营销创新成果研讨活动，分享营销创新成果，推动营销机制和营销方法创新。

（三）拓展延伸，开展钻石系列婚庆用烟推广活动。为进一步加强品牌培育，扩大“钻石”系列在我市卷烟市场的影响力，工商协同制定了《婚庆营销实施方案》、《婚庆营销管理办法》，选取了如软硬中国红、如意钻、玫瑰钻等十二个钻石牌号卷烟，作为重点培育品牌，并根据卷烟类别及消费需求的划分，制定了不同等级的营销策略及奖励措施，保证各项营销措施符合消费者对于婚庆活动的特殊需求。

介，努力提升婚庆活动成功率。其三我市公司全体干部职工通过全员营销的方式，充分挖掘自身资源，向有婚庆用烟需求的邻居及亲戚朋友推介钻石品牌，向他们介绍婚庆政策，引导他们将钻石品牌作为婚庆用烟。自钻石婚庆营销实施以来，共收集到婚庆用烟信息91份，成功营销69份，共涉及钻石品牌1-3类卷烟2202条，其中一类卷烟288条，占13.08%，二类烟579条，占26.29%，三类烟1335条，占60.63%，提升了钻石品牌在我市婚庆市场的知名度及市场占有率，更进一步提高了将钻石品牌作为婚庆用烟接受程度。三是强售后，提口碑。为了使我市婚庆营销工作水平进一步提升，我市公司客户经理及工业企业人员还要向消费者进行售后跟踪，如在婚礼当天通过实地拜访、拨打电话或发送短信的方式向消费者送去祝福。在婚礼结束后，市公司电访中心还会定期回访消费者，询问消费者对婚庆营销工作的满意程度，并及时记录消费者的意见和建议，从而促进工作的进一步提升。

三、总结经验，创新思路，网建工作全面推进

等方面持续提升终端形象。截至10月底全市建成高质量的现代卷烟零售终端632户，占全部零售户的5.06%；评选优秀功能店客户111户，位居全省行业前列；共发放卷烟明码标签105万个，标签套76万个，提供专业化的经营能力提升策划方案2700余份，终端品牌培育功能得到进一步发挥。

（二）持续推进电子商务建设。今年以来，我们进一步提高新渠道订货方式客户数比例。截止目前，全区累计推广新渠道订货方式客户11940户，其中新商盟网上订货（含新商盟手机订货）客户11175户，手机订货客户765户，占全区全部客户12582户的94.90%，提前且超额完成了全年90%比例的推广计划。而且充分发挥网络营销的功能，全区累计开展各类网上营销活动6次，活动形式涵盖积分换礼、电子周刊、公告专栏、品牌展架、品牌俱乐部、增值服务公告等，达到了很好的效果，充分调动了零售客户的积极性。

2024年烟草的营销工作个人总结

即将过去，在这一年的时间中在公司和部门领导的带领下，在同事们的帮助和支持下，同时通过自己努力的工作，也有了一些收获，临近年终，有必要对自己的工作做一个总结，目的在于总结经验，提高自己，以至于进一步做好来年的各项工作。烟草营销是烟草行业工作在最前沿的营销人员，起着承上启下的重要作用，是企业和广大消费者之间的桥梁和纽带，是生产厂家品牌的直接推介人和宣传员，是开拓市场的急先锋和先行者。因此，作为一名烟草营销人员在实际工作中必须对烟草行业和营销工作有一个全面的了解，为做好烟草营销工作和提高企业经济效益打下良好的基础。现将烟草的营销工作总结如下：

一、烟草行业的认识

中国烟草是一个实行专卖制度和“统一领导，垂直管理，专卖专营”体制的特殊行业，多年来为国家做出了突出的贡献，但目前的形势也不容乐观，一是国内买方市场全面形成，消费者对产品的选择居于主要地位，所要解决的矛盾主要是有效需求的问题；二是在入世以后，国内市场国际化日趋显现，中国的市场将逐步对外开放，烟草行业将最终要面临跨国企业的竞争；三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

二、营销工作

从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变主要体现在行业自身定位的转变，即由“坐商”向“行商”的转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

（一）对烟草营销工作的感悟

一要不断创新工作方法。著名管理大师德鲁克在《管理：任务、责任和实践》一书中指出，企业的两项基本职能就是：市场销售和创新。创新意识虽然是贯穿企业的各个环节和各个部门，但在营销体系中更显得直观重要。创新是企业繁荣与振兴的致胜法宝。任何一个企业，没有不断的永续创新，企业就不能发展和生存，甚至走向倒闭的危险境地。所以，一个优秀的烟草企业营销工作者，必须具备的是极具活力的创新精神，热爱自己企业如生命的神圣责任感，在实际工作中脚踏实地，一步一个脚印的开拓烟草营销工作，创新性地去研究营销方法，只有自己研究出的方法才能铭刻于心，才能使自己对烟草营销工作有更深的认识，才能为企业占领市场和提高经济效益作出更大的贡献。

二要善于剖析与总结。在实际工作中，烟草营销人员常年活跃在访销一线，面对千差万别，形形色色的广大业户和广大消费者，由于烟草行业的营销人员的素质高低不同，工作效果各有千秋，难免出现这样或那样的偏差，所以，一名优秀的烟草营销人员，必须善于剖析与总结，吸取成功的经验与教训，坚定信心，认清形势，科学判断，不断总结，不断提高，使自己成为烟草行业的市场营销行家里手。

三要善于观察和汲取经验。一个人的知识和水平是有限，光靠自己是不够的，要想真正搞好烟草营销工作，烟草营销人员就应该用一定的时间专心研究各类营销高手的创新性工作方法，详细观察业界动态，竭力打造学习型烟草营销人员。古为今用，洋为中用这句话至今仍然具有极大的真理性，尤其是对烟草营销人员来讲，要善于吸取经验，提高自己的理性思维，不断把烟草营销工作推向新的台阶。

挥烟草营销人员的积极性。

（二）当前国内卷烟营销现状及趋势分析

中国烟草行业卷烟营销，已经经历了20多年的发展。经营模式从早期的大量坐销批发、少量门市批发到访销配送、访送分离，再到电话订货、电子结算等。经过历次变迁，中国卷烟营销模式已逐步向科学、有效、合理、可控的方向发展和完善，并正在由以“我”为中心向以客户为中心转变。

1994年，全国开始农村卷烟零售网络的建设，1997年，全国城市卷烟零售网络建设拉开帷幕。到目前为止，全国的卷烟流通，已形成以省级烟草专卖局（公司）为管理主体，州市级烟草专卖局（公司）为经营主体的格局。全国各地市级烟草公司已基本完成了470多万个卷烟零售户的网络建设。电话订货、电子结算的经营方式，已涵盖所有的城市卷烟零售户，以及农村部分卷烟零售户。

随着经营模式的转变，对卷烟经营客户的定位也随之转变。在此前，无论是工业企业，还是商业企业，都仅仅是把客户当作销售的对象，随后又上升为服务的对象。随着行业形势的变化，客户作为工商企业赖以生存和发展的资源，受到重视的程度越来越高。从国家局连续出台的几项政策中，可以看出对营销终端的重视。如：“两个利益至上”的原则，由于烟草行业的特殊性，国家烟草专卖局提出国家利益和消费者利益是烟草工作的出发点和归宿点，国家利益最终要通过消费者利益的满足才能实现，离开了消费者的利益，国家利益不可能变成现实；“三个满意”，工业企业在经营运行中，要以消费者为中心，以烟草公司、卷烟零售户为纽带。烟草公司、卷烟零售户和消费者满意是卷烟销售工作的目标和方向。工商职责划分，特殊性，国家烟草专卖局提出国家利益和消费者利益是烟草工作的出发点和归宿点，国家利益最终要通过消费者利益的满足才能实现，离开了消费者的利益，国家利益不可能变成现实；“三个满意”，工业企业在经营运行中，要以消费者为中心，以烟草公司、卷烟零售户为纽带。烟草公司、卷烟零售户和消费者满意是卷烟销售工作的目标和方向。工商职责划分，，全国烟草实施了又一次重大改革：工商分离，工业主要负责卷烟的生产，商业负责卷烟的流通。这为中国烟草大企业、大品牌、大市场的形成奠定了基础。建立以州市级烟草公司为经营主体的卷烟流通模式。

（三）控烟公约生效对烟草营销产生重大影响

随着消费者健康意识不断提高，反吸烟浪潮逐渐高涨，西方发达国家吸烟人口呈下降之势。随着《烟草控制框架公约》的生效和中国批准加入《公约》，卷烟的广告宣传等将受到严格的法律限制。《公约》中明确要求烟盒包装上扩大健康警语面积，卷烟包装需要进行新的设计，以符合《公约》规定。其次，《公约》对烟草广告和促销进行了严格的限制。烟草广告和促销途径越来越少，推广产品的途径受到限制。

当前，我们要认清形势，努力做到以客户为中心，以市场为导向，在烟草专卖专营的体制之下，积极探索卓有成效的市场营销道路。通过深入细致的市场调查和研究分析进行市场细分，一方面结合自身的优势；另一方面加强与零售商的合作，科学而合理地利用专卖专营，保证商业渠道的通畅及其功能的发挥。大力加强营销培训，改变我们的思想观念，丰富我们的营销知识，提高我们的营销技能，使我们能更加清醒地认识到当前卷烟销售的形势和市场营销工作的重要性。

（四）加强对零售终端的控制与培训

零售终端直接接触消费者，零售户在卷烟的销售中具有举足轻重的作用。大型消费品厂家几乎无一例外地将竞争触角延伸到了零售终端。尽管烟草销售渠道的唯一性制约了卷烟企业对零售终端的直接影响力，但是所有大的卷烟企业都在积极服务零售终端，影响零售终端，利用零售终端。所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进行培训，在帮助他们认识企业，认知品牌的同时，使其掌握更多的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。

在烟草营销领域，深度营销指的就是关注终端，让消费者从零售终端接触产品，认知；并接受品牌。所以，零售终端是传递品牌文化的主阵地。对终端进行一定形式的培训和交流，是当前卷烟营销的重要内容。

市场的稳定和发展必须有高质量、高效率的营销体系的支持。营销体系中最核心的三大功能是跟踪调控、品牌推广和交流服务。对内培训应始终贯穿于这三大功能之中。

培训就是要调动员工的积极性、挖掘出员工的潜力。有两个因素使员工能够做好工作：技巧和态度。通过培训，员工得到技巧，通过激励，员工可以建立他去做好工作的意愿。营销人员的基本目标是推销产品，建立商誉和良好的客户关系，维持高效率的工作。

市场营销是一项复杂的系统工程。它涉及到的因素和内容很多。如何让我们的营销队伍和人员更加全面系统地掌握营销理论知识，丰富他们的营销技巧，有利于更好地开展工作。团队精神的构建是市场营销活动的重要内容，要取得更大的市场和广泛的品牌传播，需要互相帮助、互相支持、互相关心、团结、向上，加强群体意识和协作能力。可以说营销活动中的每一件事都必须认真对待，并加以贯彻、落实。

市场营销活动很复杂，受环境因素的影响很大。环境一旦发生变化，就必须及时调整和改变营销策略，甚至重新制定营销战略。故而，必须对国家的经济政策、行业政策和行业发展趋势作系统的了解。

卷烟营销科上半年工作总结

上半年，营销科坚持以科学发展观为指导，紧紧围绕“卷烟上水平”战略部署，按照“扩大销量、提升结构、培育品牌、增加效益”总体思路，以培育知名品牌、提升结构为重点，全面实施“零售户致富工程”和“品牌培育工程”，严格规范经营，夯实工作基础管理，有力地推动了\*\*工作健康平稳发展。

一、工作回顾

今年以来，营销科在局（分公司）党委的坚强领导下，在各兄弟单位（部门）的大力帮助下，发扬“敢于亮剑，乘势而上；敢为人先，跨越发展”的\*\*“双敢”精神，解放思想，大胆创新，各项工作取得了平稳较快发展。

销售卷烟\*\*箱，完成计划的\*\*%，………………。主要做了以下几个方面的工作：

（一）狠抓规范建设，为卷烟经营提供强力保障

敏感牌号销售趋势，对日常销售数据波动情况筛选和对各关键环节的管理和过程控制，坚决把营销任务指标的完成建立在扎实的工作基础和可靠的市场基础之上。三是对“高价位”和过度包装卷烟进行自查工作，将告知函和零售户承诺书进行张贴，完善高价位卷烟零售户购销台账，确保全县无千元以上高价位卷烟和过度包装卷烟的存在。四是为进一步明确责任，提高意识，同全体营销人员签订两烟规范经营承诺书。五是开展卷烟规范自查自纠活动，对全部卷烟进行细致分析，确定了9个卷烟牌号，从全县范围内逐户进行自查，确保不留死角，真实有效。

（二）大力实施零售户致富工程，进一步提升零售户盈利水平

占零售户总数的50%以上。

（三）强化品牌培育，优化销售结构，进一步推进品牌培育工程

在全县范围内实施“卷烟品牌培育工程”。在品牌培育过程中，构建起清晰地“领导服务基层、一线服务客户、全员服务品牌、多方实现共赢”的品牌培育新格局。一是激活力。2024年1月份召开了2024年度品牌培育星级零售户表彰大会，对在品牌培育方面有突出贡献的30名星级零售户进行了重点表彰，同时宣布了《2024年度品牌培育星级零售户评选办法》。二是定主次。利用市场调研、客户拜访等途径，按照市局（公司）周期销售策略，结合自身品牌培育的实际情况，周期确定重点培育牌号培育主次，增强品牌培育的针对性和计划性。三是挖潜力。利用上门指导、“站柜”服务等个性化服务策略，为客户提供一对一的服务“套餐”，提高零售户推介品牌、引导消费的能力。四是造氛围。结合知名品牌示范推广工程创新项目的开展，选择不同区域打造了50个统一外观标识、统一卷烟货柜、统一卷烟陈列标准的零售终端形象店及2条知名品牌形象街、2个中心店，统一制作张贴知名品牌文化宣传栏，发挥了终端形象店的示范带动作用，营造良好的品牌培育的氛围。

（四）实施“三线制”管理模式和领导包片制度，逐步推进营销工作上水平

根据市局（公司）方案要求，实行“局长（经理）指挥线路、

管理干部师范线路、营销团队责任线路”的“三线制”管理模式，明确了各级人员责任内容，有效地提高了工作效率和工作质量。积极开展“基础工作提升年”活动，努力创建“学习型”、“能力型”营销团队，各团队按照创建标准建设一条团队责任线路，充分发挥团队人员的集体智慧，融入各团队在致富工程、品牌培育工程、生动化卷烟陈列、终端形象提升、重点品牌上柜提升等活动的特色、亮点，并于\*月底组织相关人员进行观摩评比，达到示范带动，相互学习，相互借鉴，共同提升的目的，以点带面，以面拉动整体，进一步提升营销基础工作水平。县局（分公司）党委根据莒南实际，专门成立了领导干部包片制度，除烟叶分管领导外，其他领导全部实行包片；专卖部门科室负责人和营销科科长、副科长也全部实行包片制，特别是将\*个营销团队与专卖管理所一一对应，管理所市管员与客户经理进行线路对应，专销有效结合，形成合力，有力地推动了莒南营销工作的前进。

二、卷烟营销工作中存在的问题

一是品牌培育能力有待进一步提高。在重点品牌培育上，重上柜轻动销，培育效果不好；零售户过度依赖畅销紧俏卷烟，替代品牌培育存在一定困难；在品类结构布局上也存在不合理性，一二类卷烟比重和低焦油品牌比重较低，三类低端向三类高端上移任重道远，鲁产卷烟结构提升存在瓶颈。

江都分公司2024年营销工作总结

今年以来，江都分公司认真贯彻“卷烟上水平”的基本方针和战略任务，贯彻落实国家局、省局和扬州市局的各项决策部署，紧紧围绕“走在行业前面，展现一流水平，全面建设现代烟草”的新目标，以“上水平、创一流”为工作取向，坚定不移地推进“三大战略”，深入实践“与客户共创成功”的服务理念，积极应对各种困难和挑战，明确目标，落实责任，真抓实干，团结奋进，各项工作都取得了新的进展，企业凝聚力进一步增强。

一、强化市场，科学发展，推动市场营销上水平

1、卷烟销量稳定增长

我们牢固树立“经营市场”理念，按照“控制总量，稍紧平衡”的原则和“保牌、稳价、规范、增效”的要求，加强对卷烟市场的总量、结构、库存、品牌等情况的深入分析和研究，全面、合理、科学地综合审定需求预测，及时跟踪、监测卷烟市场状况，根据价格变化信息和库存情况，科学调控卷烟投放节奏，按时序进度做好销售工作，实现了年初制定总量增4.5%的目标，经济运行保持了平稳健康的良好态势，2024年销售卷烟箱，同比增长，完成市公司下达计划箱的；其中省内烟销售箱、省外烟销售分别占总销量的；销售低档烟箱，完成市公司下达年度计划的。

2、品牌培育职能加强

一、二类烟销售实现箱，同比增长%

3、销售结构继续提升

基础管理、提高基础的管理水平，努力促进基层建设水平提高、基础管理工作扎实、员工队伍素质提升、企业凝聚力增强。

年初，我们成立了江都分公司优秀分公司创建工作领导小组，加强对此项工作的领导，形成一把手负总责，分管领导具体抓，各部门各司其职，分级实施的工作格局。3.24仪征会议后，我们积极投入到优秀分公司创建工作中。在创建活动中，我们切实强化责任意识，细化创建工作的内容、标准和进度，把各项工作部署和措施逐项分解到具体部门和人员，提出落实的具体时间和质量要求，形成人人有任务、人人有压力、人人有动力的工作氛围。

6月21日，营销中心领导到江都进行了现场指导，提出了要求，我们立刻组织人员对创建内容进行了整改；7月份，对照“省公司第一期优秀县级烟草分公司达标考核评价要点和办法”，以仪征的目录为蓝本组织了自查；7月13日，召开了优秀分公司创建座谈会，提出了18条改进意见。11月，营销中心对江都创建工作进行了预验收，并提出了改进意见。我们根据验收情况，进一步完善台账资料，使创建目录、表格设计、规范用语，在台账内容上要求做到无缺陷，目前，各种资料台账准备到位。

三、狠抓客户服务质量，不断提升服务能力

1、推进服务承诺

“八讲八不”、“八化八要”服务承诺是市公司今年采取“两个创新点+四个示范点”2+4的模式的创新工作的一项重要内容，是市公司交给江都的一项示范任务。上半年，我们组织全体营销人员进行了学习、培训，并组织了测试，提高全员对服务承诺目的、意义的认识，吃透精神，强化服务承诺对我们经营服务的硬约束作用；对标准店客户也进行了培训，制作了小戗牌，放在每位人员的桌子上，使每位营销人员时刻牢记服务承诺；制作了宣传画、印制了宣传页，在所有标准店客户店堂、客户服务手册中进行了张贴。目前，我们对客户服务标准正在进行探讨，并草拟了江都分公司客户服务标准。

2、做好客户分类维护及货源分配工作。

我们从客户销售能力提升出发，加强客户货源等级调整工作，使货源等级调整工作制度化、公开化，每季兑现客户等级调整工作，调动客户销售兴趣；从客户经理服务能力提升出发，优化、调整了访销线路，把所有线路轮换一遍，有利于发现和防范服务中存在的问题。

立重点品牌销售跟踪制度，使社会库存保持在合理的范围内，卷烟市场价格得到了有效维护。

3、稳步推进网上订货

江都作为2024年市局公司网上订货试点单位，去年网上订货工作取得了优异的成绩，今年我们继续将该项工作摆在重要位臵，积极发展潜力客户，同时对操作不够熟练的客户由客户经理上门继续进行培训，避免客户意见。我们通过每天跟踪、实时提醒网上订货客户等手段，保证入网客户及时、准确地订购卷烟产品。截止10月31日，我市共有零售户4994户，其中网上订货2720户，网上订货率已达54.46%，客户订单满足率81.6%，网上订货成功率平均为97%以上。

4、建立分析制度，提高服务水平

我们通过管理人员走访市场、客户经理反馈信息、营销人员市场分析会、零售客户座谈会、管销联席会等形式强化信息的收集和分析研究，加强市场信息的收集，把握市场动态，并根据调研所掌握的情况及时撰写分析报告，为领导决策提供依据。加强营销与专卖部门的沟通、联动，共同维护市场秩序，提升市场控制能力；加强营销与考评部门的沟通，及时发现、通报营销服务工作中存在问题，使我们的营销服务工作得到了持续改进。

烟草销售工作总结

2.销售卷烟7266.9箱，较上年同期增加339箱，增长4.89%；实现销售收入6755.82万元，同比增加1172.82万元，增长21.01%。

3.今年实现毛利1298.42万元，较上年同期934.3万元增加364.12万元，增长38.97%；综合毛利率为19.24%，与去年同期16.73%相比增长2.51个百分点；单箱毛利为1786.76元，与去年同期1348.6元相比，增加438.16元，增长32.49%。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局（营销部）顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度，。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上进行通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束.能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

二、以规范经营为工作重点，不断提高网络运行质量，保持销售平稳、结构优化、效益增长的良好发展态势。

按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2.整合营销，优化结构，实现三个转变。

一是经济增长方式实现了由数量效益型向结构效益型的转变。表现在低档卷烟不能满足供应的情况下，积极引导消费，利用有限的紧俏烟资源，科学投放，加强对终端市场的调控。同时，在卷烟购进上一至三类卷烟比例明显上升。今年共购进一至三类卷烟3677大箱。此外省外名优卷烟的市场培育和销售力度也有所加强。今年共销售省外名优卷烟163箱；与去年同比增加89箱，销售毛利同比增长12.4万元。

二是信息化建设实现了由功能单一型向信息共享型转变。以电话订货为契机，在信息化建设方面取得较快发展，卷烟分销与专卖管理系统软件的成功运行，达到了信息集中管理的目的，实现了物流、商流、资金流、信息流的实时共享，使经营工作和专卖管理实现了“一网通”。为专销结合及客户关系管理向纵深发展提供了技术支持。

三是管理方式实现了由被动接受向主动思考的转变。在新旧模式交替的关键时刻，在电话订货的运行、货源的分配、三员的沟通、客户经理职能的发挥等方面，积今年，我局（营销部）在市局（公司）、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

几项主要经济指标完成情况

1.今年共购进卷烟7416.5大箱，较上年同期7049大箱增加367.5箱，

增长5.21%；

2.销售卷烟7266.9箱，较上年同期增加339箱，增长4.89%；实现销售收入6755.82万元，同比增加1172.82万元，增长21.01%。

3.今年实现毛利1298.42万元，较上年同期934.3万元增加364.12万元，增长38.97%；综合毛利率为19.24%，与去年同期16.73%相比增长2.51个百分点；单箱毛利为1786.76元，与去年同期1348.6元相比，增加438.16元，增长32.49%。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局（营销部）党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局（营销部）人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。

**烟草稽查工作总结篇三**

20xx年1—6月份，大桥中队在市局、大队的正确领导下，根据中队辖区市场的实际情况，不断强化市场管理，打击卷烟违法经营，提高市场净化率。在中队内部实行专管员制度，认真组织学习烟草专卖法律法规和各项规章制度，做到了文明执法、依法行政。1—6月份我中队进行市场检查人数达750余人次，我中队共查处各类卷烟违法案件33起，查获各类违法经营的卷烟763.9条，涉案金额约16.7万余元，在通讯报道方面，我中队共上报18篇，其中扬州网站刊登13篇，烟草在线刊登5篇，主要工作有以下几个方面：

大桥中队采取个人走访线路和集中检查市场两种方式规范管理辖区卷烟经营户，根据市场的特殊性，以宣传教育，规范经营，打击卷烟违法经营，提高市场净化率。我们坚持“守土有责、守土尽责”的工作方针，认真落实省市局专卖管理工作会议精神，积极开展“冬季会战”和“闪电11号”市场专项整治活动，始终保持了对卷烟市场打假打私的高压态势，以提高市场净化率为工作中心，把“端窝点，断源头，打网络”作为中队工作重点，使辖区卷烟市场净化率进一步提高。

在市场检查执法过程中，我中队全体队员能严格按照局（大队）有关规定，时刻注重自身执法形象，坚持文明执法，礼貌待人，着装整洁，佩证上岗；做到文明用语，态度和蔼，依法办案，秉公执法，不徇私情，树立了烟草专卖良好形象。

我中队经常组织和线路访销经理、送货员的联系，并及时反馈相互工作中存在的问题，认真查找原因，促进了我们下一步更好的开展各项工作。我中队还利用“两员”反馈的信息，及时的查处了一些违法经营案件，净化了辖区市场环境。

按照大队的要求，我中队将辖区分成四条线路，每条线路由一名专管员深入延伸到农村的边角，每条线都呈放射性，真正做到横向到边、纵向到底，责任到人，认真检查，不留死角。对个别违规户我们还进行了专人管理和密切监控，并打破常规的市场检查方式，充分利用休息日、午间、夜晚进行突击检查。通过我队全体队员的共同努力和科学管理，使我中队的辖区市场上基本杜绝公开摆卖的现象。

卖法律、法规，使他们明白违法经营的限度，明白什么能做，什么不能做，从而增强了其守法经营意识，并能积极配合中队的稽查工作。通过大力宣传《国家烟草专卖法》、《烟草专卖许可证管理办法》等相关法律法规知识，促进了全辖区烟草专卖意识和消费者自我保护意识及零售户守法经营意识的提高，使全辖区卷烟零售市场经济秩序更加规范，营造打击制售假烟网络氛围，努力提升良好的社会形象。

严格按照专卖稽查队伍管理的规则加强管理，对照各项规章制度，严格执行“五条禁令”，严格遵守“五不准”、“四坚持”、“十不准”的.规定，认真学习对照“明示承诺制度”，践行“两个至上”，从而规范工作方法、规范岗位职责、规范执法形象；树立“安全第一、预防为主”的方针，做到谁主管、谁负责的原则，切实落实安全责任制，加强自我防范和自我保护意识，及时消除事故隐患，确保人身和车辆的安全，防微杜渐、警钟长鸣。

1、中队整体工作需要进一步加强。队员存在工作责任意识不强，执行制度不够迅速，存在拖拉现。

2、市场信息反馈机制方面需进一步提高。队员对市场动态的把握能力差，不能从市场反馈的信息中，挖掘线索；没有很好利用市场发展线人，培育耳目。

3、市场管理仍存在薄弱环节，在重点路段、城乡结合部的违法经营的查处还不完全到位，需加强与相关职能部门的沟通与协调，不断完善联合执法和办案机制。

1—6月份，经过我中队的认真努力，辖区市场上的公开摆卖现象有一定的好转，但是离市局，大队的要求还有一定差距，我们将在下半年年的工作中，一要认真按照省市局专卖会议精神，把内管工作作为当前的首要任务来抓，必须认识到内部规范是生命线，严格对照“五不准、四严禁、十坚持”，狠抓规范，一着不让，务求实效；二要继续以市场为中心，认真加大市场检查的力度，认真查找违法经营线索，加大打击违法大户的力度，切实做好零售户管理工作；三要严格按照省局关于“每个地市局打掉12个较大规模制售假烟网络”工作要求，与公安机关做好协调，做好在手案件的侦破，争取办成网络案件；四要做好市场监管，加强责任心，切实提高市场走访质量和市场净化率；五要在中队队员当中积极开展“五比五看”活动，转变工作作风，以学习促提高，有力的推动中队的稽查工作向纵深发展。

**烟草稽查工作总结篇四**

20xx年度，兖州市局稽查三中队在局（营销部）领导班子和专卖科及稽查大队的正确领导下，在各部门大力支持和配合下，认真贯彻落实市局（公司）烟草工作会议精神，紧紧围绕局（营销部）年初确定的总体部署，结合辖区实际，狠抓市场管理，强化市场监管力度，开展了市场检查、市场检查、案件侦办、信息摸排等工作，取得良好成效。

20xx年，稽查一中队共查获各类涉烟违法案件74起，其中无证运输案件4起，卷烟45条，无证经营案件11起，卷烟158.8条，渠道外案件40起，卷烟528.6条，烟叶烟丝案件8起，烟叶烟丝942.8公斤，假冒卷烟案件11起，卷烟80.2条，20xx年稽查一中队共计查获卷烟811.9条，行政拘留10人。

为加强辖区卷烟市场管理，提高市场净化率，20xx年稽查一中队在专卖科及稽查大队的带领下集中力量开展了以整治宾馆酒店、大型工地、名烟名酒店、奶茶店、娱乐场所、重点户、违法大户、息马地市场、兴隆矿市场等区域加大了整治力度及重点打击。

回顾20xx年的工作，对案件信息线索摸排不够完善、案件信息培养等方面还有较大差距和不足，打假破网能力及案件经营水平需要进一步加强。

在20xx年的工作中，我们工作的重心是进一步深入贯彻落实局（营销部）的各项工作部署，认真分析当前存在的问题，紧紧围绕“打假破网”这条主线开展各项工作，主要有以下几点打算：

1.继续对重点户、名烟名酒店、非法经营大户以及有违法经营嫌疑的零售户进行重点整治，联合公安、工商等执法部门，对已经掌握的仓库、车辆及其它可疑场所进行全面检查，对于前期重新梳理有价值的线索进行跟踪摸排加大打击力度确保完成打假破网工作任务。

2.积极联合公安、工商、交通等职能部门，进一步加大路堵路查、形成执法合力，对涉烟违法分子加大打击力度、加强网络案件侦破力度，深入分析市场动态，加强联合协作机制，深入开展各项行动，建立健全长效性机制，保持对卷烟市场的高压态势。着力于加强对高档卷烟经营场所、名烟名酒店、物流货运站、违法大户、重点户、快车道、日东高速兖州出口处以及城乡结合处加大整治力度，保证各项行动开展确有成效。

3.围绕打假破网工作的开展稽查一中队全体队员确保在20xx年度完成一起符合国家局网络案件。

**烟草稽查工作总结篇五**

我2024年9月从扶贫工作队调到稽查大队任专卖稽查员，根据局党组工作安排，现就2024年的工作进行述职。

2024年是我们烟草行业改革深入的一年，烟草的生产经营稳步发展，做为一名烟草企业的职工，无论是在扶贫工作中，还是从事专卖稽查工作，在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，学习、学习、再学习，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。首先认真学习十九大精神，在工作中树立正确的人生观、世界观、价值观，充分发挥\_员的模范带头作用。二是在政治思想理论学习的同时，还注意学习业务理论知识、法律知识和科技知识，以达到尽快适应业务工作的需要。在从事扶贫工作时，我努力学习习\_关于扶贫的讲话精神，把扶贫工作做到实处，扶真贫、真扶贫。今年9月份安排我到稽查队工作，由于工作涉及到相关法律、法规知识，为了适应新形势干好本职工作，为此我利用空余时间，尽快掌握相关的最新专卖法律法规和各种专卖知识。三是积极参加市局(营销部)机关支部组织的各种学习，切实把敬业、爱岗、奉献的精神体现到实际工作中去;在实际工作中不计个人得失始终把\_员的先进性牢记心中，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

2024年，我的工作调整了2次，每次面对的都有许多新面孔、新工作，为了尽快地熟悉身边的人和事，尽快适应新的工作岗位履行职责，首先注意纠正自己在工作中存在的不足;努力做到以诚待人、文明礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，团结同志，工作中努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交给的各项工作。除了认真学习本职业务知识外，诚实做人、扎实做事是指导我干工作宗旨，虽然工作艰苦又累，自己都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，不讲条件，服从领导，做到了坚持原则有耐心，严格遵守了专卖工作人员的六条纪律，较好地完成了上级领导交办的各项工作任务，真正做到了守土有责。

回顾一年来自己的总体工作，在工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是在工作中虽然能够高标准要求，但自己还是存在差距，有待于在今后的工作中提高标准。高质量地去完成各项工作;二是在做好稽查工作中，应当更加努力的学习新的业务知识，适应当前的专卖新形势。三是还需加强政治理论知识的学习，提高个人素质，用理论指导实践，提高自己的工作能力。

在2024年里，我将围绕局党组的整体工作思路，发扬求真务实的精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕稽查工作，刻苦学习，创造性地开展工作，不断改进工作方法，提高工作效率，保持发扬一个\_员的先进模范作用，进一步加强政治理论学习，提高政治素质。工作中努力纠正2024年存在的不足，发扬与时俱进，开拓创新，团结协作的精神，努力把本职岗位工作做实，做细，为\*\*烟草的发展做出自己应有的贡献。

**烟草稽查工作总结篇六**

20xx年，我局在市委市\*的正确领导下，按照《20xx年度全市\*法制工作要点》的规定部署了全年的法制工作，现将本年度我局法制工作总结如下：

20xx年是“四五”普法最后一年，本年的普法任务繁重，为做好这项工作，党组成员高度重视，率先垂范学习法律知识，分管法制的李志华副局长还亲自为全体员工主讲了专题法制讲座。此外，我局还积极组织全体员工学习《宪法》、《行政许可法》、《烟草专卖法》、《烟草专卖法实施条例》等法律法规，为检测学习的成果，还举行了普法考试，通过这些措施，有力地提高了全员的法律素养。此外，我局还以“四五”普法为契机向社会公众普及烟草法律知识，使其了解国家实行烟草专卖制度的必要性。活动日期间，联合了工商、质检等职能部门向消费者提供咨询，使其能正确辨别假冒烟草制品，维护自身利益。另外还根据上级部门的规定与要求，先后举办或参加了烟草专卖执法学习班，使烟草专卖执法人员均能持证上岗，提高了其法律意识和执法水\*。

完善的制度是企业\*稳运行的保障，20xx年，我局为提高管理水\*，实现依法治局，建立和完善了各种制度，市局和各县（市）局先后制定了《行政执法首问责任制》、《执法责任追究制》、《执法质量监督制度》、《群众评议制度》，并完善了合同的管理与审核制度，随着制度的规范，全市系统依法治理工作有较大的进展。

为解决长期以来困扰烟草行业的执法不规范问题，切实维护行政相对人的合法权益，我局在7月份对全市系统的行政处罚案卷进行评查并对烟草行政执法质量进行了评议，共评查案卷139份，并评议了我局所辖的四个县市局的行政执法情况，从评查和评议结果看，案卷基本符合要求，对行政相对人的违法事实的认定、处罚依据的选择基本准确，通过评查评议，督促了专卖人员学习法律知识，提高其执法水\*。

为维护本局的合法利益，我局积极应诉欧非亚诉烟草公司违约案，一、二审法院均驳回其诉讼请求。此外，还启动了对曾迪新借款一案的诉讼程序，在市中级人民法院提起诉讼。刘德凡、邱华英与我局劳动纠纷案的相关准备工作正在积极进行中。

我们一直把打击烟草领域里的违法犯罪作为工作的重要组成部分。今年到目前为止，共查处各类违法案件114起，各类涉案卷烟31061条，其中假冒卷烟21958条，烟叶吨,卷烟纸28件,制\*机一台,捣毁制假窝点一个,罚没收入万元，很好地净化了本地卷烟市場。

为树立依法办事形象，依法实施行政许可，推行政务公开，我局按照《湖南省烟专卖局关于统一制作政务服务中心公示栏的通知》的规定设立了“依法办事示范窗口”，并于6月21日至7月8日对各县（市）局的政务大厅的布置进行了实地考察，提出了具体要求，统一了政务中心的公示内容，同时要求县（市）局根据当地的实际情况指定专卖管理所就近根据申请人的要求上门受理申请，实行服务承诺，严格规定许可证的审核、审批、发放应在法定期限内完成。

1、做好五五普法规划和开局工作；

2、继续完善我局的各项制度，并对已建制度的落实情况进行评估；

3、做好相关诉讼案件的后续工作；

4、开展案卷评查，切实提高案卷质量；

5、加大对烟草行政执法质量评议评查力度。

**烟草稽查工作总结篇七**

各位领导、各位同仁：

今天，烟草全体同仁在这里参加20\_\_年烟草工作会议，通过认真学习郑局长代表局党组作的题为《立足新起点同心创辉煌全力推动烟草各项工作“上水平、创一流”》的工作报告，我深深感受到这次会议是烟草贯彻落实“四个引领”，不断深化“三大战略”的推进会，是推动烟草持续协调共同发展的鼓劲会，是专卖管理战线理清工作思路、明确目标任务的动员会。郑局长的工作报告，立足长远，内涵丰富，全面深刻，既全面总结了的工作和取得的成绩，又客观分析了行业发展面临的形势，同时结合烟草实际对20\_\_年工作做出了明确的部署和要求，我们全体专卖人员深受启发，倍感鼓舞，并决心以贯彻落实这次会议精神为契机，围绕“严监管、促规范、重基础、强素质、倡同心”，进一步解放思想、大胆开拓、真抓实干，为卷烟“上水平、创一流”营造良好的市场环境。新的一年，我们将全力做好以下几点：

一、认真传达贯彻会议精神，抓好解码细化工作

会后，我们将立即抓好工作会议精神的贯彻落实。一是层层抓好学习和传达。将于下周分别召开科、队务会，迅速开展学习传达活动，将全体人员的思想进一步统一到报告的精神上来，做到人人领悟报告精神，个个清楚目标任务。二是层层解码，制定落实方案。按照报告要求，对本周形成的专卖管理目标任务细化分解表进行再完善、再充实，抓好组织领导、方案制定、措施跟进，做到年度目标任务和月度工作计划、阶段性重点工作有机结合，全面推进。

二、牢固树立“四种意识”，积极推进专卖管理工作上水平，创一流

三是牢固树立严格规范意识，进一步提升内管工作水平。20\_\_年，我们将始终牢记严格规范“生命线”理念，强化新《工作规范》的再学习和再培训，将工作任务、监管职责分解落实到每个内管人员，明确具体标准和完成时限。按照“内管促内控，内控促自律”的思路，不断加强内控制度建设，健全完善职能配置体系、内控制度体系、内管制度体系、流程操作体系、检查考评体系等“五大体系”，切实发挥内控机制作用。固化内管工作下沉基层的统一模式，进一步明确目标，细化指标，统一要求，完善流程，固化表式。年内，专卖内管人员要将零售户全部走访一遍，以“大走访”和稽查员日常“小走访”为基础，以零售大户监管、停歇业户核查、配送入户检查等为手段，开展对一户多证和从业人员经营卷烟的专项清理活动，并将其纳入基层日常监管内容，做到与市场监管同部署、同检查，推进新《工作规范》的贯彻落实。与此同时，我们还将进一步做好内管软件应用工作，及时处理预警信息，提升内部监管效率，推进内管工作信息化。

文化引领为驱动，着力提高队伍活力。在日常专卖管理工作中坚持以“阳光同心”文化为统领，将其融入专卖管理工作的每一个细节，打造具备烟草特色的执法文化，进一步凝聚团队精神，激发工作热情，营造“心齐、气顺、风正、劲足”的良好氛围。同时积极开展丰富多彩的活动，加强行业宣传，努力提高周边绩效得分。

各位领导，各位同仁，我们专卖战线全体人员将在烟草工作会议精神的指引下，坚决把思想统一到专卖管理工作上水平、创一流的总体目标上来，把行动落实到“严监管、促规范、重基础、强素质、倡同心”的具体任务上来，以“四种意识”的牢固树立推进专卖管理各项重点工作，为烟草持续协调共同发展做出我们应有的贡献。

**烟草稽查工作总结篇八**

第一条 根据\*发布的《烟草专卖条例》(以下简称《专卖条例》)第二十四条规定，特制定本施行细则。

第二条 各级烟草专卖局的职权：

(一)国家烟草专卖局的职权是：

1.领导和管理地方各级烟草专卖局，在全国范围内全面行使烟草专卖的行政管理权力;

3.承办\*和\*有关部门交办的有关烟草专卖工作。

(二)省级(包括省、自治区、直辖市)、县级(包括省辖市、县(市)、自治县和旗，下同)烟草专卖局的职权是：

2.贯彻执行《专卖条例》和《施行细则》，以及国家烟草专卖局制定的有关烟草专卖政策、规章制度，省级烟草专卖局可结合本省具体情况报经上级批准，作必要的补充。

第三条 \*烟草总公司(以下简称烟草总公司) 是全国性的社会主义全民所有制企业，是具有法人资格的经济实体，负责统一管理、全面经营烟草行业和产供销、人财物、内外贸业务。

烟草总公司通过所属各省、自治区、直辖市烟草公司领导和管理烟草行业的生产、经营企业。

烟草总公司直接领导和管理全国性的烟草科研、教育机构。

第四条 烟草专卖范围包括烟草专卖品、烟草专卖管理品两大类。

(一)下列产品为烟草专卖品，其产供销、内外贸以及价格、储运等业务均由烟草总公司统一管理和经营。

1.卷烟;

2.雪茄烟;

3.烟丝：指以烟叶为原料制成供销售的烟丝、烟片;

4.烤烟：指经烘烤的烟叶，包括烟叶生产者的初烤烟和经过复烤的复烤烟;

5.名晾(晒)烟：指用于生产卷烟、雪茄烟和出口的著名优质晾(晒)烟(品种目录附后)。

(二)下列产品为烟草专卖管理品，由烟草总公司会同主管部门择优定点生产，烟草总公司负责分配。

1.卷烟盘纸：指用以生产机制卷烟和雪茄烟的盘纸;

2.过滤嘴：指用于装接卷烟的过滤嘴棒;

3.烟草专用机械：指专供加工卷烟、雪茄烟、烟丝的切丝机、卷烟机、过滤嘴接装机、包装机、真空回潮机、打叶机、烘丝机。

**烟草稽查工作总结篇九**

20xx年稽查\*中队，在\*局党组和专卖监督管理科的正确领导下，认清市场监管工作形势，明确市场监管工作任务，扎实有效开展市场监管稽查工作，以学习实践群众路线教育活动提高监管队伍素质，进一步提高了我辖区卷烟零售市场控制能力和市场净化程度，为\*\*烟草平稳较快发展创造了良好的市场环境。

一、主要工作完成情况

1.卷烟零售许可证后续监管工作达标。其中换发延续烟草专卖零售许可证数量为\*份，新办数量为\*份。

2.本辖区无证户检查监管有力，本年度共计取缔无证无照商户\*户，同时对辖区市场摆卖烟丝烟叶进行了治理。

3.加强了辖区卷烟零售市场监管，共查处各类违法案件起查获违法卷烟\*条。

4.对辖区送货员、客户经理进行了有效监督，发现问题及时通过信息网络系统进行反馈并及时解决。

5、本年度发展线人\*人并通过线人提供情报破获3起较大影响的涉烟案件，成功破获网络案件一起圆满完成了\*局破网任务。

“3.15”、“12.4”活动共计发放宣传资料千余份。

7、认真学习培训，深入开展“党的群众路线教育活动”。

8、圆满完成了\*局、专卖科交给的各项工作。

二、整体工作回顾

（一）加强学习教育，提高整体素质。

今年来，一是通过参加“党的群众路线教育活动”教育活动，全面提升了队伍的思想素质，发展观念；二是狠抓队员的业务学习，加强烟草专卖法律法规及全面推进依法行政责任制的有关规定的学习，提高了队员依法管理、敬业奉献、廉洁自律的意识。

（二）加强烟草法律法规宣传，增强商户守法经营意识。为了进一步提升零售商户自觉守法经营和维权意识，一是在平时的工作中,深入宣传烟草专卖政策法规，引导广大消费者提高维权意识，促进零售客户自律守法经营；二是利用“3.15”、“12.4”活动设立法律咨询台，进行烟草专卖法律法规和真假卷烟鉴别知识的宣传，公布举报电话；三是在加强市场日常监管的同时，加强对零售商户的亲情化服务。

（三）加强市场治理，净化卷烟市场。

强化市场日常监管，深入开展节假日市场、高档卷烟市场和农村市场的专项治理整顿，扎实开展树立治理整顿无证无照经营卷烟活动，认真做好零售许可证换证和客户合理布局工作。

（四）积极开展“卷烟上水平”工作，全力提升专卖管理服务质量。

一是坚定发展信心,打牢\"卷烟上水平\"的思想基础，实现卷烟市场更高水平的发展；二是抓好规范经营,提高卷烟上水平的运行效益规范经营行为是实现卷烟上水平的根本保证.

三、存在的问题

过去的一年，我们虽然取得了一些成绩，但也必须看到我们还面临着很大压力，工作存在的一些问题，我们要保持头脑清醒，对可能出现的困难做好充分准备。

1、中队整体工作需要进一步加强。队员存在工作责任意识不强，执行制度不够迅速，存在拖拉现。

2、市场信息反馈机制方面需进一步提高。队员对市场动态的把握能力差，不能从市场反馈的信息中，挖掘线索；没有很好利用市场发展线人，培育耳目。

3、市场管理仍存在薄弱环节，在重点路段、城乡结合部的违法经营的查处还不完全到位，需加强与相关职能部门的沟通与协调，不断完善联合执法和办案机制。

四、下步工作打算

认清形势，奋力开拓，扎实工作，突出重点，狠抓落实。

一是切实加强“市场监管”的工作重点；严格按照\*局关于“打掉较大规模制售假烟网络”工作要求，与公安机关做好协调，做好在手案件的侦破，争取办成网络案件；二是切实加强监管人员法律法规的教育培训和业务技能培训，加强思想作风纪律整顿，提高监管队伍的业务素质和思想素质；充分发挥稽查中队职能，强化市场监管和专卖内管；调动稽查人员积极性，激发中队生机活力，提高中队执行能力；促进中队建设制度化、标准化、规范化。四是切实发挥协作机制作用；五是切实强化日常市场监管。继续以市场为中心，切实做好零售户管理工作。加大市场检查的力度，加大打击违法大户的力度，认真查找违法经营线索，不断强化案件经营意识，密切关注制假转移动向，完善联合打假协作机制，加强情报信息体系建设，做到信息共享，定期交流，共同打击，争取经营大案。努力提高市场管理效率；努力为\*\*卷烟销售创造良好市场环境。

\*\*烟草专卖局

**烟草稽查工作总结篇十**

文章导读：通过两件事例说明，一名真正的金叶卫士，除了敢于同违法行为作斗争外，还要有一种不怕流血流汗的献身精神。除了同违法烟贩面对面的较量外，还要善于斗智斗勇。因此，我们的队员们无论是春夏秋冬，还是严寒酷暑;无论是刮风下雨，还是烈日当头;我们都坚守在烟草专卖管理这块最前沿的阵地上。

各位领导、各位同仁：

我今天讲的题目是《金戈铁马护金叶》。

烟草，是国家税收重要来源之一。烟草专卖，是利国利民的重要工程。

烟草卫士，头顶国徽，肩负重任，是国家和人民利益的守护神;是不法烟贩的克星。

在烈日炎炎的夏日，我们冒酷暑挨家寻访;在朔风呼啸的冬天，我们顶严寒逐户查探。假日里，家人团聚，而我们却风餐于陋巷僻壤，为的是不让违法份子有机可乘;夜阑时，万物安寝，而我们还露宿于狭路歧途，为的是不让国家税收白白流失。

尊敬的领导!同志们!让我们用事实说话，让大家亲身感受一下我们的同志在专卖稽查这条艰难的路途上所遇到的既朴实又感人的故事吧!

××年3月16日上午9时左右，中队的值班电话响起，消费者投诉，有一卷烟经营户销售假烟，案情就是命令，我们按举报的地址，迅速赶到××卷烟市场胡某商店进行检查，胡某看见有很多围观群众起哄，非常嚣张，拿起一把菜刀挡在门口叫嚷：“谁敢进门，老子就与谁拼命，就敢放谁的血。”胡某的家人也对我们无端辱骂，在正义与邪恶较量的时刻，我们的队员们正气轩昂，一边与其讲解政策，一边与胡某正面交锋，队员×××机警的绕到其身后，迅速抱住胡某的双臂，其他几个队员一涌而上，夺下了胡某手中的菜刀，这时公安民警赶到，控制了事态的发展，并在胡某家中查获假烟43条，胡某被移交公安机关处理。我们用查获假烟的事实，教育了不明真相的围观群众，烟草卫士临危不惧的场面，受到广大消费者的好评。

通过两件事例说明，一名真正的金叶卫士，除了敢于同违法行为作斗争外，还要有一种不怕流血流汗的献身精神。除了同违法烟贩面对面的较量外，还要善于斗智斗勇。因此，我们的队员们无论是春夏秋冬，还是严寒酷暑;无论是刮风下雨，还是烈日当头;我们都坚守在烟草专卖管理这块最前沿的阵地上。

××紧邻××、××、××地形复杂是××的后花园，是××的前沿哨。

我们不仅要守土有责，还要眼观六路，耳听八方。××、××、××的烟贩，看中××市场，盯住我们的市场管理，他们相互勾结，明来暗往，同我们捉迷藏。

5月30日，我们通过××的“线人”举报，有烟贩订货运往××，具体时间不详，案情就是命令，我们迅速向上级汇报案情，很快组织5个中队40余人布控，实施拦截。白天队员不能暴露目标，在路口的草棚里、田沟里隐蔽，口渴饥饿，只能忍着;深夜，闷热无风，蚊虫叮咬，大家顾不上这些，聚精会神的注视着可能出现的目标，时间一分一秒地过去，目标还没有出现，真是难熬，有的同志病倒了不下火线，坚决要把烟贩捉拿归案，绳之以法，大约等了14个小时，到了第二天的凌时4时50分，目标终于出现，当两辆面的车进入我们的包围圈后，执法车前拦后堵，当场查获烟贩邓某、万某红河牌香烟2500条，涉案价值10万余元，两烟贩后被公安机关刑事拘留。

8月13日，我们会同公安机关抓获4名××烟贩以假烟套换真烟的犯罪团伙，4名烟贩被公安机关依法行政拘留。

通过以上的事例，如果说没有大家共同的协作精神，顽强的拼搏精神，吃苦耐劳的敬业精神，就没有我们烟草事业的今天。

干好稽查，无怨无悔。

作为一名烟草专卖稽查队员，深知烟草执法工作的艰辛与艰难，时刻冒着生命危险。但是我们更明白，国家的利益高于一切，国家的法律重于一切，金叶卫士的职责是保护消费者的合法权益，维护烟草法的尊严，保证国家财政收入不流失。

尊敬的领导，烟草专卖是前沿，每天都在同经营户打交道，酸甜苦辣只有我们最清楚。

6月18日晚，大队长兼中队长×××同志忙完了一天的工作在回家的途中，这时从巷子里面冲出两个年轻人，其中一人问了一声：“你是烟草的×队长吗?”，×队长说：“是的，有什么事?”两青年突然从地上拾起一块砖头拍向段华安同志的头部，顿时血流满面，晕倒在地。两青年还边打边说：“老子们打的就是你，看你还敢不敢查我们的烟。”这时过路的群众实在看不下去了，马上打电话报警，两青年看情况不妙，拔腿就跑。这时家中的人也赶到了，马上将他送往医院。第二天，家中亲人都埋怨的说：“你为了烟草稽查，连命都不要了，我们成天为你提心吊胆，小孩才刚刚一岁，你不为我们着想，也该为孩子想象吧，我明天和你们单位领导说一声，你不搞稽查算了。”×××同志听后，摇着头说道：“这怎么行呢?哪个稽查队员没有老没有小，他们每天都坚守在一线，我作为大队长如果都临阵脱逃，那其他的队员会怎么想?这稽查工作还有谁愿意再干?我坚决不同意。”事后，家里人也始终没有到单位找领导。后来公安机关将凶手捉拿归案，经审查，原来是城关某烟贩指使的社会无业“混混”进行报复。

雄心赤胆铸烟魂，金戈铁马护金叶。在专卖稽查这条没有硝烟的战场上，艰苦的战斗仍将继续下去。尊敬的领导，同志们，只要我们头顶国徽，就会义无返顾地战斗下去。路慢慢其修远兮，吾将上下而求索。我们有决心，有能力在今后的工作中用满腔热情乃至热血生命去实践人身的价值。

**烟草稽查工作总结篇十一**

xx是烟草稳步提升、快速发展的一年，在这一年里行业各项工作都在有条不紊、逐步深入地展开。就自己而言，今年的工作更充实、更有意义，在各级领导和同志们的关心和帮助下，我顺利地完成了各项工作任务，同时，思想认识上得到了很大提高，工作上得到了很大启发，现将的工作小结汇报如下：

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的员工，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“随时学习、岗位学习、终身学习””的良好习惯，用思想武装自己的头脑，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守工作单位的各项规章制度，坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受局领导的检验与考核。

在工作方面以兢兢业业、克勤克己、坚守岗位的心态，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务；虚心向同事们学习业务知识，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。现把我的工作情况简述如下：

1、今年1-12月份，共学习培训次，学时个小时，学习培训1688人次，其中烟草专卖法律法规学习次，以会代训次，配送及营销人员培训次。本年度共进行次书面考试，参考人次。新增专卖执法人员执法证件考试参加人，通过人，及格率%；市场管理员资格考试，初级参考人，通过人，中级参考人，通过人，通过率%。通过不断变换培训方式、方法，提高了员工的学习兴趣，在上级组织的多次考试中取得了较好的成绩。

2、本年度审核专卖处罚案件起，均为一般程序案件.审核行政许可案件新增，暂停户，注销户。

3、本年度市场执法监督次数次，严格按照“六条禁令”进行监督考评，通过实地走访、电话回访相结合的方式，确保执法人员依法行政、文明执法。

4、现有专卖人员人，系统在编人，社会招聘人。执法证件总数个，其中专卖检查证件个，行政执法证件个，听证资格证个，无证人员人，建立健全执法检查证管理制度，实行执法人员检查证档案管理方式，确保证件管理及时有效。

5、本年度处理举报投诉案件3起，均通过实地调查，取得零售客户及消费者的谅解，建立健全举报投诉制度，成立举报投诉咨询受理服务小组，公开举报投诉电话,更好的发挥社会监督和舆论监督的作用。

6、本年度筛选出可疑数据户，处理上级交办异常数据28户，全部得到了零售户的确认，随机电话回访738名零售户，随机抽查了177辆配送卷烟车辆，抽查走访了743户卷烟零售户，对零售户经营地址是否发生改变、是否收到订单上显示的卷烟、配送人员服务是否到位等问题进行核实落实，了解卷烟送货确认和落地销售情况。

8、法规科内资料、文件等，并完成相关资料归档工作；

在自身建设方面，“高调做事、低调做人”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

回顾一年来自己的总体工作，工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是离本单位工作高标准要求，自己还有差距，有待于在今后的工作中提高标准。高质量地去完成各项工作；二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识；要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色。要不断研究新问题；三是还需加强理论知识与专业知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。多请教、多请示，工作不拖时，努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交给的各项工作。

在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为烟草的发展做出自己应有的贡献。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn